

## **AÇÕES PRÁTICAS PARA PROMOTORES DE VENDAS**

### **Objetivo:**

- Identificar a importância da apresentação e atuação do promotor de vendas no processo de vendas;
- Ampliar a rede de relacionamentos para maior divulgação dos produtos;
- Adotar práticas adequadas na apresentação pessoal com foco em resultado nas vendas;
- Aplicar técnicas de vendas e uso das ferramentas de promoção de vendas.

### **Programa:**

#### **1. A importância do autoconhecimento para o Promotor de Vendas**

- \* Relacionamento Intrapessoal e Interpessoal do Promotor de Vendas;
- \* Reflexos da habilidade relacional nas vendas;

#### **2. Marketing pessoal e a rede de relações para o desenvolvimento pessoal e profissional**

- \* A importância da apresentação pessoal;
- \* Diversidade de Clientes, Marketing Pessoal;

#### **3. Reposição, demonstração e promoção de Vendas**

- \* Diferenças e posicionamento no mercado;

#### **4. O profissional Promotor de Vendas no contexto das vendas**

- \* Características do profissional Promotor de Vendas;
- \* Relação do Promotor de Vendas com o faturamento das vendas;

#### **5. Etapas do Processo de Vendas**

- \* Abordagem ativa;
- \* Sondagem;
- \* Apresentação dos produtos ao cliente;
- \* Controle de objeções;
- \* Fechamento da venda;

#### **6. PDV e os Aspectos que influenciam na decisão de compra**

- \* Conceitos e princípios de marketing;
- \* Ferramentas de promoção de venda.

### **Público Alvo:**

Promotores de Vendas e demais profissionais envolvidos/interessados nas áreas de vendas, propaganda e marketing.

### **Metodologia:**

Aplicação de aula expositiva e participativa, com uso de atividades práticas, filmes, estudos de casos, técnicas de simulação, grupos de verbalização e observação que elucidem as boas práticas do promotor de vendas.

### **Possíveis Facilitadoras: ELLEN CASTRO**

Especialista em Gestão Estratégica de Negócios e Educação Profissional; Graduada em Gestão de Recursos Humanos; Profissional da área de Gestão de Pessoas com mais de 15 anos de experiência na área de Gestão de RH e Educação Corporativa nos segmentos do Comércio, Indústria e Serviços; Certificada pelo Programa Empreender/Pronatec/SEBRAE; Consultora de Treinamento e Supervisora do Eixo de Gestão e Negócios do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial do Amazonas.

### **KEYLA SUELY OLIVEIRA SOLANO**

MBA Executivo em Empresas e Negócios (Ciesa); Psicóloga (ULBRA – Universidade Luterana do Brasil); Consultora organizacional, atuando com treinamento e desenvolvimento de pessoas nas áreas: Liderança, Gestão de Pessoas, Atendimento ao Cliente, Técnicas de Vendas, Técnicas de Negociação, Empreendedorismo, dentre outros treinamentos comportamentais; Docência de nível superior (UNIP); Docência Profissionalizante/ Pronatec / PSG – SENAC / Menor Aprendiz; Experiência como Gerente de Vendas e Relacionamento – NATURA Cosméticos, bem como em

gestão e seleção de pessoas, orientação e desenvolvimento profissional (15 anos).

**Carga Horária:**

12 horas

**Agenda:**

30/01 a 01/02/17 – Horário: 18h às 22h.

**Investimento:**

R\$ 240,00 (Duzentos e quarenta reais) ou 3x R\$ 88,00 nos cartões VISA e MASTERCARD.

**Inscrições e Informações:**

Qualynorte Consultoria e Treinamento Ltda

Rua 24 de maio, nº 220, 6º andar, salas 617/618 – Edifício Rio Negro Center – Centro – Manaus/AM

Fones: 3234-4846 / 3622-8704 / 3622-8724 / 98137-8976 (Wapp)

E-mail: [comercial@qualynorte.com.br](mailto:comercial@qualynorte.com.br) / [vendas1@qualynorte.com.br](mailto:vendas1@qualynorte.com.br) /

[vendas2@qualynorte.com.br](mailto:vendas2@qualynorte.com.br)

Website: [www.qualynorte.com.br](http://www.qualynorte.com.br)

Facebook: [facebook.com/qualynorteconsultoria](https://facebook.com/qualynorteconsultoria)